

Continental ha presentato a Siviglia la [quinta generazione dei Conti Hybrid HS5 e Conti Hybrid HD5](#), insieme a tutte le soluzioni digitali che possono aiutare la flotta a una gestione sempre più efficiente. Abbiamo incontrato **Enno Straten**, Head of Strategy, Analytics and Marketing di Continental Tires EMEA, che ci ha parlato **dell'andamento del mercato in questo particolare momento di crisi generale**.

Credo che, nonostante la crisi, il segmento del trasporto sia ancora in crescita. Questo lo dobbiamo anche a tutte le merci che vengono acquistate online e che devono essere consegnate a destinazione. Complessivamente, la strada - e quindi il trasporto su gomma - rappresentano ancora il 75% del trasporto merci.

Se non ci fosse stata la crisi, avremmo previsto una crescita costante, non con tutti i mercati allo stesso livello: alcuni crescono più velocemente e altri hanno bisogno di maggiori stimoli. Tuttavia, nel complesso, in Europa c'è un buon potenziale, nonostante la crisi possa provocare un piccolo calo.

Le cause sono del resto diverse: la guerra, in primis, che è una vera tragedia, la carenza di semiconduttori, i problemi della logistica dall'Asia e poi il Coronavirus, che rimane un punto interrogativo. Per cui suppongo che nei prossimi mesi ci possiamo aspettare un calo del mercato. La domanda è quanto profondo e per quanto tempo. Dopo, però, io credo che si sarà una ripresa.

### **Ci sono aggiornamenti sulla questione dei dazi doganali sui pneumatici TBR cinesi?**

Non mi risulta ci siano novità. Da quello che vediamo nella stampa, la situazione è sempre la stessa: i dazi non sono più in vigore. Questo significa che il mercato avrà un altro player attivo. Non siamo preoccupati per questo, in quanto i cinesi erano già stati sostituiti da produttori dell'Asia meridionale, per cui il segmento è stato compensato con pneumatici che arrivano dal Vietnam e altri Paesi di quell'area. Non vi è dubbio, comunque, che vedremo più gomme cinesi in Europa.

### **E il mercato dei pneumatici per vettura e moto?**

Anche in questo segmento è molto difficile prevedere quale sarà l'impatto del prezzo. In alcuni Paesi ci aspettiamo un andamento del mercato stabile o leggermente in calo, perché, anche se forse ci sono più veicoli in arrivo, si guida comunque di meno e quindi il mercato rimane stabile. Alcuni Paesi stanno ancora performando bene, ma direi che la Germania e, in parte, la Francia sono stabili, con una leggera tendenza a scendere per via della crisi. D'altra parte, se non si può viaggiare in aereo, perché con il Corona virus è difficile, allora si

viaggia in auto. Tutte le previsioni che abbiamo fatto relativamente alla pandemia, a posteriori sono state un po' corrette e così anche adesso, con l'arrivo di tutti gli altri motivi di crisi, è davvero molto difficile fare delle previsioni.

### **Continental non è solo gomme. Quale sarà il futuro della divisione pneumatici all'interno del Gruppo?**

È vero che oggi parliamo di soluzioni di mobilità e non di soli pneumatici, ma il business dei pneumatici è ancora una delle principali aree di attività di Continental e credo che rimarrà tale.

I pneumatici consumer e commercial rappresentano una base molto solida, ma quello che vogliamo fare è arrivare a un approccio olistico. E quindi abbiamo sì delle gomme di grande qualità, ma abbiamo anche molto di più, perché facciamo parte di un Gruppo più grande. A Siviglia abbiamo presentato dei nuovi sensori che non solo misurano la pressione e la temperatura dei pneumatici, che già era molto importante. I sensori di nuova generazione consentono ai gestori delle flotte di tenere d'occhio anche il chilometraggio, la profondità del battistrada e, quindi, le condizioni di ogni singolo pneumatico della loro flotta. Il tutto disponibile anche nel telefono cellulare. Questo dimostra che se, insieme al pneumatico offriamo un servizio, abbiamo davvero uno straordinario pacchetto olistico da proporre ai fleet manager. Prima di questo lancio di Siviglia abbiamo già attivato un paio di collaborazioni con delle flotte, che hanno dimostrato che il progetto funziona e che i benefici sono significativi. Il feedback dal mercato per noi è sempre importante per continuare a migliorare le nostre idee.

### **È previsto un Roadshow di due anni in Europa per presentare tutte queste novità. Sono in programma anche tappe in Italia?**

Il camion dimostrativo viaggerà in tutta Europa. Probabilmente non in Africa e per la Turchia stiamo valutando. Useremo il truck in tutti i Paesi, Italia inclusa, per organizzare eventi, partecipare a esposizioni e fare della formazione interna, perché credo che sia molto importante che i nostri collaboratori abbiano tutte le competenze e conoscenze necessarie per parlare con i clienti.

### **Ci sono già altri progetti di marketing pianificati?**

Con questo evento di lancio a Siviglia abbiamo mostrato tutte le diverse sfaccettature della nostra offerta truck e penso che, per i prossimi due anni, la generazione 5 sarà al centro della comunicazione, insieme ai sensori e alle soluzioni digitali.

Generalmente il nostro approccio per portare una nuova tecnologia nel mercato passa per tre gradini. Il primo è mostrare il concept in occasione di una fiera ed è quello che faremo all'IAA di Hannover, presenteremo un pneumatico per camion sostenibile, in quanto realizzato con materiali riciclati al 50%, che è una quota piuttosto elevata. Lo step successivo è quello di portare questo prodotto nelle serie racing e vedere se funziona. Infine si passa alla produzione di serie e a questo punto il consumatore finale può acquistare il prodotto. Questo faremo anche per il settore truck: consegnare quello che abbiamo promesso.

### **Siete soddisfatti della sponsorizzazione del Tour de France?**

Siamo davvero contenti di aver [prolungato il contratto con il Tour de France](#) e di avere davanti una collaborazione di lunga durata. Pensiamo di condividere molti valori: sicurezza, sostenibilità, passione e convinzione che il duro lavoro possa far raggiungere grandi traguardi. Insomma, i valori del Tour di France si combinano molto bene con il nostro brand e con i nostri prodotti. Inoltre, supportiamo i mezzi del Tour con i nostri pneumatici prodotti con la nuova tecnologia ContiRe.Tex che utilizza bottiglie di plastica riciclate. Infine, abbiamo [esposto un gigantesco pneumatico per macchine agricole](#) in una delle location di passaggio del Tour per dare ulteriore visibilità al nostro brand.

